

פרק שישי הפרופיל הפסיכולוגי של הצרכן הישראלי

סולדים #1 מלקיחת סיכונים

2.4
מתוך 5

הציון הממוצע

לשאלה: "עד כמה אתם מוכנים לקחת סיכונים פיננסיים" - נתון נמוך המעיד על הימנעות.



ההתנהגות הכלכלית של הישראלים אינה נגזרת רק מהכנסה או ידע פיננסי - אלא גם ממבנה פסיכולוגי מובהק שנוצר בשנים האחרונות:

רתיעה מסיכון
חשש מהעתיד
דריכות ביטחונית-כלכלית מתמשכת

ההתפלגות המלאה | ביחס להימור פשוט

הישראלים נמנעים מהימור פיננסי גם כשמדובר ברווח פוטנציאלי בטוח יחסית. לדוגמה:

בהימור של 50 שקל בטוחים מול סיכוי של 50%-100% - 74% בחרו בבטוח.

• כשעל הפרק סיכוי לרווח גדול יותר - שיעור הבוחרים באפשרות הבטוחה אף עלה ל-78%.

הימנעות זו שונה מהממוצע ב-OECD במדינות אחרות הסלידה מסיכון פוחתת עם הגיל; בישראל היא דווקא גוברת - תוצאה של אי-ודאות ביטחונית-כלכלית ארוכת טווח.



דבר המומחה שרון לב, מנהלת מרכז ייעוץ Investq, ירושלים מסבירה: נראה כי הזהירות הנבונה של הצרכן הישראלי אינה תוצאה של חוסר ידע פיננסי, אלא יתכן שהיא תוצאה של עומס רגשי מתמשך. הציבור מכיר את האפשרויות, מבין את היתרונות של השקעה או תכנון ארוך טווח, אך לעיתים מתקשה לפעול כשסביבת החיים נתפסת כבלתי צפויה. חוסר הוודאות הביטחונית והכלכלית יוצר העדפה ברורה לביטחון מיידי על פני סיכון, גם אם הוא מחושב. לכן חיסכון נתפס בעיקר כרשת הגנה ולא ככלי לצמיחה. מדובר בהתנהלות רציונלית בתוך מציאות לחוצה, שבה יתכן שהפחד מהפסד חזק יותר מהשאיפה לרווח עתידי.

חרדה קיומית #2 הפחד חורג מהמישור האישי

3.3

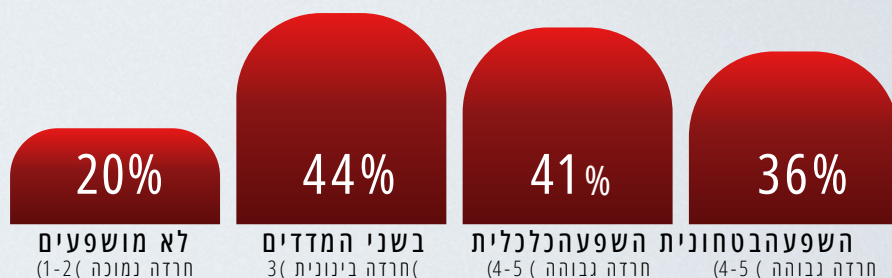
הציון הממוצע
להשפעת המצב
הביטחוני על תחושת
הביטחון האישי

3.4

הציון הממוצע
לחרדה כלכלית
מהמצב הכללי
במדינה



ההתפלגות המלאה | ציוני חרדה קיומית במדדי בטחון וכלכלה



הישראלים מרגישים שהאיום על עתידם אינו אישי בלבד, אלא מערכתי. החרדה מפני העתיד הכלכלי של המדינה (יוקר מחיה, דיור, תעסוקה) גבוהה אפילו יותר מהחרדה הפרטית.

פערים מגדריים קיימים רק בהיבט הביטחוני (נשים מושפעות יותר), אך כשזה מגיע למצב הכלכלי הרחב - התחושות קשות באותה מידה אצל כולם.